

21-22 мая 2020

форум

**АКУЛЫ
ПРОДАЖ**



ПРОГРАММА

21 мая (четверг)

Зал «Гамма», 3-й этаж VIP-зал для управленцев

Зал «Дельта», 3-й этаж

Зал «Вега», 3-й этаж

10.00 – 11.30



Как ставить планы, чтобы стимулировать продавцов на победу

Ольга Никифорова
г. Москва

Эксперт-практик в построении системы продаж, бизнес-консультант. Основатель агентства экспертов по продажам SMART2ru. Тьютор программы MBA бизнес-школы Открытого Университета Великобритании. Автор курса для руководителей «Технология управления отделом продаж».

- Ошибки в планировании, которые ведут к потерям в продажах
- Какое планирование стимулирует продавца продавать больше
- Как внедрить планирование от дохода
- Калькулятор заработной платы для продавца
- Кейсы



Тонкости продаж от практика

Сергей Озеров
г. Москва

Бизнес эксперт, практик с 20-ти летним опытом управления продажами в крупнейших международных корпорациях: Philip Morris, Unilever, Citibank

Проводит обучение сотрудников в Центробанк, Сбербанк, Газпромбанк, Райффайзенбанк, Мегафон, Pfizer и др.

Предприниматель, генеральный директор консалтинговой компании "Practical Training School"

- Как перестать играть в ценовую войну и увеличить прибыль?
- На какой главный вопрос в голове клиента у вас должен быть ответ?
- Три ошибки менеджеров отдела продаж, которые уменьшают ваши продажи?
- Можно ли дать «скидку без скидки»?
- Что такое правильное управление портфелем клиентов?



Управление лояльностью клиентов: путь от сервиса до эмоциональной привязанности

Анна Бочарова
г. Москва

Федеральный бизнес-тренер, консультант по организационному развитию. В бизнесе с 2000 года. Автор книг, спикер конференций и федеральных программ

- Основные категории клиентских программ, что такое лояльность, какие факторы на нее влияют, какие KPI применяем при расчетах эффективности
- Источники потери прибыли, неэффективные и устаревшие приемы (скидки, хронические акции, холодные звонки и т.п.)
- Жизненный цикл клиента
- План исследования клиентов, принципы сегментации и кастомизации сервисного предложения
- Инструмент customer journey mapping и его возможности для увеличения выручки и прибыли
- 9 примеров решений из российской практики
- Кейсы участников мастер-класса

11.45 – 13.00



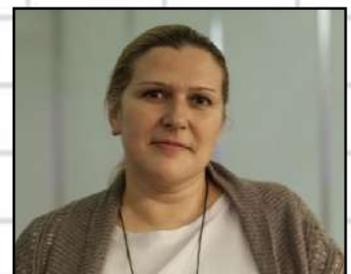
Как внедрять новые методы продаж без сопротивления сотрудников. Управление изменениями в реальных кейсах

Алексей Урванцев
г. Москва

Эксперт по деловой риторике в управлении персоналом, переговорах и продажах. Лауреат Деловой Премии «Капитаны российского бизнеса» 2019 в номинации «Лучший бизнес-тренер». Входит в ТОП-20 лучших российских тренеров:

- по продажам (рейтинг SalesPortal.ru);
- по ораторскому искусству (рейтинг HUBSpeakers.ru).

- Профилактика сопротивлений при внедрении CRM, воронки и сценариев продаж, системы управления и новых зарплат
- Как руководителю ставить планы изменений, информировать и вовлекать коллектив, чтобы проект не развалился
- Как выбрать неформальных лидеров для воздействия на коллектив
- Управление слухами и коммуникациями



Кризис бизнес-модели ритейла. Практикум по увеличению среднего чека и повышению индекса удовлетворенности клиентов в ритейле

Елена Жданова
г. Москва

Эксперт-практик в области разработки тренинговых продуктов (проведено свыше 1500 тренингов, победитель конкурсов «Самый востребованный и деловой тренер-консультант ГК МИМ 2004 года»), проведения ассесмента (свыше 50 компаний прошли ассесмент, среди них Альфа Банк, IBS, Pricewaterhouse Coopers), формирования кадрового резерва.

- Специфика продаж в ритейле
- Модель продаж
- Разработка скриптов, привязка их к системе оценки тайным покупателем
- История внедрения скриптов продаж на примере компании Леруа Мерлен

**Зал «Гамма», 3-й этаж
VIP-зал для управленцев**



Системная работа команды - результаты без стресса. Как делегировать проекты и получать результаты в срок?

Илья Алябушев
г. Москва

Федеральный эксперт по организации системной работы в управленческих командах. Эксперт НИУ ВШЭ СПб, основатель компании «Практика Системного Бизнеса»

- Как создать простую управляемую структуру в компании, чтобы контролировать результат в любой момент
- Как организовать системную и регламентированную работу сотрудников
- Что делать, если поручения тонут в текучке, а сотрудники срывают сроки и отрывают руководителя от дел в течение дня
- Как управлять командой сотрудников в условиях хаоса
- Как получить уверенность в результатах сотрудников, если нет уверенности в их квалификации

14.00 - 16.00

Зал «Дельта», 3-й этаж



Как научить продавцов импровизировать по делу. Методы риторики для повышения эффективности переговоров и презентаций

Алексей Урванцев
г. Москва

Эксперт по деловой риторике в управлении персоналом, переговорах и продажах. Лауреат Деловой Премии «Капитаны российского бизнеса» 2019 в номинации «Лучший бизнес-тренер». Входит в ТОП-20 лучших российских тренеров:

- по продажам (рейтинг SalesPortal.ru);
- по ораторскому искусству (рейтинг HUBSpeakers.ru)
- На чем на самом деле основывается речевое мастерство продавца
- Несколько распространенных мифов об этом
- Подробный сценарий настоящего тренинга развития речевых навыков для отдела продаж

Зал «Вега», 3-й этаж



Не скрипты, а СМЫСЛЫ. Как сделать из скрипточиталок-продавцов людей, чтобы продавать больше и приятнее

Андрей Куршубадзе
г. Москва

Мотивационный спикер. Эксперт по внедрению изменений в системы продаж для роста объема и доходности каждой сделки. Бизнес-тренер по высокодоходным продажам. Вице-президент по продажам «Globus». 18 лет успешного опыта в продажах. Бизнес-тренер года 2015 - 2016. Финалист всероссийского конкурса бизнес — тренеров и коучей «THE BEST in T&D 2016»

- График управления вовлеченностью клиента при разговоре
- Как определить ключевые смыслы в каждом движении по графику вовлеченности
- Как перевести скрипты в СМЫСЛЫ и научить продавцов говорить по человечески, а не читать тексты
- Практические упражнения с участниками форума

16.15 - 18.00



Как построить безупречный отдел продаж

Александр Ерохин
г. Москва

Бизнес-эксперт, предприниматель. Входит в список лучших бизнес-тренеров России. Управляющий партнер компании Salecraft Москва



Почему не работают скрипты? Структура речевого модуля

Анна Панас
г. Ростов-на-Дону

Исполнительный директор MarketPlace Expert. Член экспертного Совета по развитию бизнеса по каналам электронной торговли АО «РЭЦ». Прошла путь в продажах от менеджера до со-владельца бизнеса. Эксперт-практик в телемаркетинге

- До чего дошел прогресс? (Автоматизация продаж — на каких этапах возможна?)
- «Человеческие» продажи — чего хочет клиент?
- Точки входа в клиента (структура разговора от А до Я)
- Схема разговора — как самостоятельно написать замену скрипту?

Панельная дискуссия с практиками бизнеса

22 мая (пятница)

Зал «Гамма», 3-й этаж
VIP-зал для управленцев

Зал «Дельта», 3-й этаж

Зал «Вега», 3-й этаж

10.00 – 11.30



Тактическая психология продаж

Максим Рубан

г. Ростов-на-Дону

Бизнес-тренер по продажам, преподаватель курса «Менеджмент операций с недвижимостью» ЮриУ РАНХиГС в Ростове-на-Дону. Бизнес-психолог, автор психологического развивающего тренинга «ЛИДер продаж», автор книги «КЛИЕНТОСОФИЯ. Новая эра продаж»

- Почему человек терпит неудачи в бизнесе и как сделать так, чтобы результат был полноценным и управляемым
- Чек-лист успешности, позволяющий спрогнозировать будущую прибыль на 3 месяца
- **БОНУС:** Всем присутствующим в подарок авторская книга «Клиентософия. Новая эра продаж» (электронная версия) + 1 БЕСПЛАТНАЯ онлайн консультация стоимостью 3 500 рублей

10.00 – 11.30



Манипуляция согласием в переговорах

Андрей Ващенко

г. Москва

Эксперт по результативности начальников. Руководитель с 20-летним стажем. Преподаватель в лучших Вузах Москвы. Автор 10 книг

- Природа согласия и квадрант управленческого выбора
- Разумный и эмоциональный выбор
- Инструменты манипуляции: скрытые и открытые
- Как понять, что ваша манипуляция сработала — петля обратной связи
- Как повысить вероятность успешной манипуляции
- Искаженная переговорная этика
- Подкупающая душевная манипуляция

11.45 – 13.00



Получать от работы кайф — чего не хватает продавцам для полного счастья?

Анна Панас

г. Ростов-на-Дону

Исполнительный директор MarketPlace Expert. Член экспертного Совета по развитию бизнеса по каналам электронной торговли АО «РЭЦ». Прошла путь в продажах от менеджера до со-владельца бизнеса. Эксперт-практик в телемаркетинге

- Как полюбить каждого клиента?
- Продавать или помогать купить? (Втягивать не выгодно)
- Для скорой помощи нужен верный диагноз — как его поставить? (Боли покупателей — какие нужно узнавать)
- Икигай в продажах — как достичь?

11.45 – 13.00



Автоматизация бизнеса. Как оптимизировать работу при помощи digital-инструментов?

Алексей Яновский

г. Ростов-на-Дону

Основатель международной компании по построению отделов продаж «DigitalSales»

- С помощью какого контента прогревать клиентов и доводить до покупки
- Телефония. Самый распространенный инструмент повышения лояльности клиента и контроля менеджеров. Как использовать этот инструмент в целях повышения клиентоориентированности
- CRM-система: что можно и нужно автоматизировать в компании
- Как конкурировать малому и среднему бизнесу в красном океане



Как строить систему внутреннего обучения продавцов. Тренды 2020 года

Антон Берсерк

г. Санкт-Петербург

Автор курса и материалов по продажам. Автор серии «АкулаПРОдаж» и «Алгоритм Продаж», бизнес-технократ, консультант, спикер, бизнес-тренер.

10.00 – 13.00

**Зал «Гамма», 3-й этаж
VIP-зал для управленцев**

Зал «Дельта», 3-й этаж

Зал «Вега», 3-й этаж

14.00 - 16.00



Как эффективно обучать команду продаж в b2b?

Дмитрий Скуратович
г. Минск

Директор и ведущий эксперт консалтинговой компании «Staff.By». Построено 40+ отделов продаж. Основная специализация - продажи и переговоры в b2b. Сертифицированный коуч ICU, член «Гильдии маркетологов Беларуси», эксперт республиканских инвестиционных мероприятий «Инвест уикенд» и «Стартап уикенд»

14.00 - 16.45



Менеджмент, ориентированный на Клиента

Илья Балахнин
г. Москва

Руководитель и управляющий партнер Paper Planes Consulting Agency. В практике Агентства более 400 успешных проектов, сотни довольных клиентов, включая «М. Видео», BOSCH, Mars и LG



30 способов убеждения клиентов на результат. Тренды и выжимки 2019-2020

Антон Берсерк
г. Санкт-Петербург

Автор курса и материалов по продажам. Автор серии «АкулаПРОдаж» и «Алгоритм Продаж», бизнес-технократ, консультант, спикер, бизнес-тренер

16.15 - 18.00



Как «бодрить» отдел продаж: 10 мотиваций менеджеров по продажам

Максим Горбачев
г. Москва

Тренер-консультант по b2b-продажам, член Клуба бизнес-тренеров. Входит в десятку лучших тренеров сферы продаж по рейтингам журнала «SALES BUSINESS/Продажи» и ТОП-20 тренеров по продажам интернет-портала SalesPortal.ru

- Какие схемы оплаты труда используются в отделах продаж
- Почему система оплаты труда не стимулирует менеджеров на «подвиги» в продажах
- Что побуждает менеджеров выходить из зоны комфорта
- Как направить менеджеров на перевыполнение планов продаж, привлечение новых клиентов
- Командная мотивация менеджеров по продажам: кейсы из практики

17.00 - 18.00

Топ-10 современных продающих техник

СПИКЕР ЗАСЕКРЕЧЕН



Техника уверенной речи для жизни и бизнеса

Эд Раткевич
г. Ростов-на-Дону

Тренер по технике речи и ораторскому мастерству, диктор